株主・個人投資家の皆さまへ

ドコモ通信

Vol. 30
2006年
9月 秋号

NTT DoCoMo

新しいコミュニケーションのカタチ

NEW COMMUNICATION

特集Ⅰ

伝えたい。ドコモの魅力

特集Ⅱ

個人投資家向けIRセミナー

—まるごとドコモ体験! 2006 summer—

もっともっと、いいケータイへ。

株主の皆さまへ

今後もサービスの充実を図り、さらなる競争力強化を進めます

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。「ドコモ通信」第30号をお届けするにあたりまして、ご挨拶申し上げます。

第1四半期においては、端末ラインナップの充実や利用可能プランを拡大した「パケ・ホーダイ」の好調な販売などにより、純増シェアも2005年度に引き続き第1位を確保し、解約率も前年同期比0.16ポイント減の0.64%まで改善いたしました。さらに、全契約者に占めるFOMA契約者の比率が50%を突破、FOMAへの移行も順調に推移するなど、これまでに引き続き、確かな成果を得ることができました。

また、営業利益は2,727億円と今期の業績予想(8,100億円)に対し堅調に推移しており、順調なスタートを切ることができたと考えております。

今後も確かな成果を得るために、おトクな料金、安心のネットワーク、便利な商品・サービス、充実のアフターサービスを中心に総合力の強化を図ります。特に6月から開始した「着うたフル」や8月から開始した「HSDPAサービス」、「ミュージックチャネルサービス」などによって、音楽機能の一層の強化を推進。また、ケータイの生活インフラ化を目指して、4月からサービスを開始し、6月末で30万契約を突破するなど順調に契約数を伸ばしているケータイクレジットサービス「DCMX」などで、既存サービスの向上および魅力的な新サービスの提供で競争力を高め、経営基盤の強化を図ってまいります。

今後も、さらなる競争力強化を進めるとともに、激変する経営環境に対応し、企業価値の最大化を図るべく全力を尽くしてまいりますので、株主の皆さまには、一層のご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2006年9月

代表取締役社長 中村 維夫

CONTENTS

1 株主の皆さまへ
2 特集Ⅰ 伝えたい。ドコモの魅力
9 特集Ⅱ 個人投資家向けIRセミナー ―まるごとドコモ体験! 2006 summer―
11 Topics 1 ついに登場したHSDPA。そこから始まるケータイの未来とは
12 Topics 2 iモードの検索サービスを充実 ―― 一般サイトの検索も可能に
13 OH! トク!
14 DoCoMo Report
15 ケータイビジネス最前線
17 WITH ECO(環境保全)
18 FOR SOCIETY(社会貢献)
19 ケータイトラブルバスター Vol.3
20 財務インフォメーション
21 IR NEWS
22 会社概要
22 編集後記
23 ドコモコマーシャルニュース
23 もっと知りたい! ドコモダケ情報

特集Ⅰ

伝えたい。ドコモの魅力

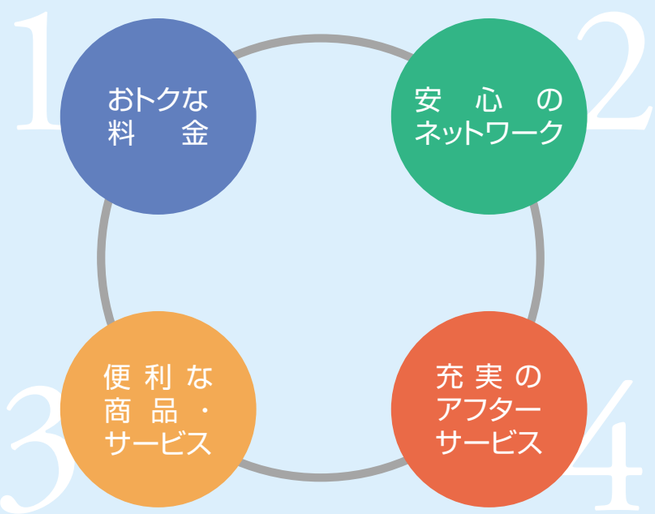
ドコモはこれからもお客さまに安心してお使いいただける便利で魅力的なサービスを提供していきます。

新規事業者の参入、番号ポータビリティ*の導入など、携帯電話市場はさらなる競争激化の時代を迎えようとしています。

こういう時代だからこそ、ドコモが厳しい競争を勝ち抜くためには「お客様重視」という基本姿勢をもっともっと徹底させることが必要だと考えています。

お客さまに安心してお使いいただくために、「おトクな料金」「安心のネットワーク」「便利な商品・サービス」「充実のアフターサービス」の4本柱をより一層磨き上げ、便利で魅力的なサービスを提供し、今後とも、お客さまに長く愛され、安心してお使いいただけるよう、「お客様重視」の視点で「総合力の強化」を目指していきます。

ドコモの魅力 4つのポイント

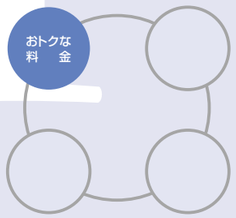


＊番号ポータビリティ(MNP:Mobile Number Portability):携帯電話の利用者が電話番号を変えずにほかの携帯電話会社に契約を変更できる制度。
ただし、メールアドレス・端末や割引サービスは引き継ぎできず、ゲーム・音楽などのダウンロードしたコンテンツや電子マネーは引き継ぎできない場合がある。
海外においてはすでに導入されている国もあり、日本においては2006年10月24日に導入予定。

1

伝えたい。ドコモの魅力

“家族”でおトクなドコモの料金サービス



ドコモは、さまざまなお客さまのご要望に応えるために、シンプルでわかりやすい料金体系、長く使うほど基本使用料がおトクになる「(新)いちねん割引」、iモードもメールも使い放題の「パケ・ホーダイ」など幅広い方々にご利用いただきやすい料金サービスを用意しました。

ドコモの「ファミリー割引」なら、家族みんなの基本使用料が割引になるだけでなく、余った無料通信分を2カ月くりこせてさらに家族で分け合えたり、家族内のメールのやりとりが無料になったりします。もちろん一人暮らしでも加入できますし、ご請求は別々にすることもできます。「ファミリー割引」は“家族”みんなへのおトクが充実しています。

ご家族で、長く使えば使うほど、ますますおトクにご利用いただけるのがドコモの料金の最大の特徴です。

パケ・ホーダイ 定額制

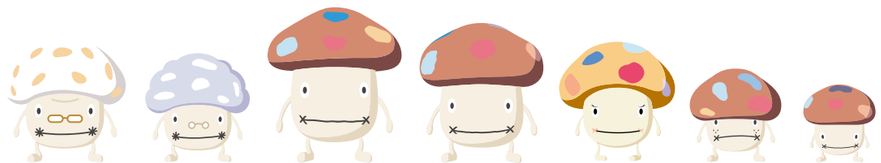
iモードもメールも3,900円(税込4,095円)/月で使い放題!*
FOMAの「新料金プラン」ならすべてのプランと組み合わせOK!

*iモードフルブラウザ通信、国際ローミング中のパケット通信等は対象外です。

ファミリー割引

「(新)いちねん割引」と組み合わせると基本使用料最大半額* *継続利用期間10年超の場合。	余った無料通信分は2カ月くりこせてさらに家族で分け合える	家族内のメールが無料* *一部無料とならないメールがあります。

さらに　家族みんなで長く使うと“ますますおトク”
離れていても大丈夫! ご請求は別々でも大丈夫!



各種料金サービスの詳細はドコモのホームページをご覧ください。http://www.nttdocomo.co.jp/charge/

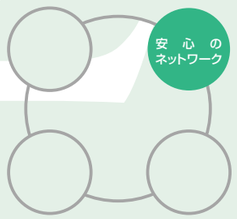
2

伝えたい。ドコモの魅力

ますます つながる FOMAへ

「つながる」に、できること、もっと。

いちばん*1「つながる」ケータイへ

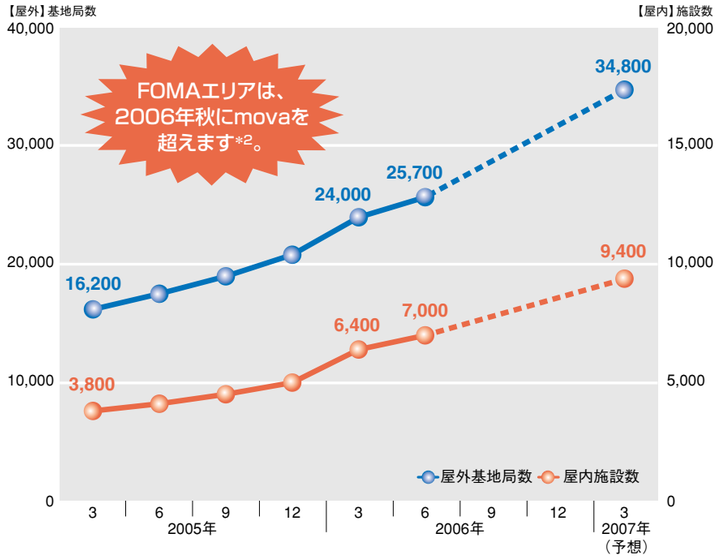


ドコモはいちばん「つながる」ケータイを目指して、FOMAエリアの充実に取り組んでいます。その一つとして、多くの人が集まる場所について、この秋までに重点的にエリア化を進めています。全国のすべてのJR駅(4,565駅)、高校・高専(5,495校)、大学・短大(1,603校)、道の駅・サービスエリア・パーキングエリア(1,657箇所)で、FOMAがつながるようになります。また、これまで電波が届きにくかった屋内や地下などにも基地局を増設していきます。

さらに、お客さまから通話エリアの情報をいただき、通話品質の向上に役立てようという思いから、例えば関東甲信越地方では、ドコモのホームページ上で「聞かせて! FOMAの電波状況」という取り組みを行っています。いただいたご意見は、エリアの拡大に積極的に生かしていきます。

まもなく、ドコモの第3世代ケータイとして誕生したFOMAのサービス開始から5年。その累積契約数も2,600万契約を突破し、movaを上回るとともに、第3世代ケータイ契約数でもナンバーワンに。いちばん多くのお客さまに使われているケータイが、いちばん「つながる」ケータイであるために。私たちドコモは、FOMAエリアのさらなる充実と、通信品質の向上に積極的に取り組み続けます。

■FOMA基地局数の推移

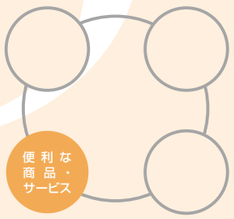


■ドコモの基地局

*1 ネットワーク品質において、お客さま満足度ナンバーワンを目指します。
*2 全国のJR駅、高校・高専、大学・短大、道の駅・パーキングエリアなどにおいて、FOMAエリアはmovaを超えます。

伝えたい。ドコモの魅力

ケータイをもっと便利に、そして楽しく



ケータイは音声で、文字で、そして画像で相手とつながるコミュニケーションツールです。離れていてもいつでもそばで相手を感じられる便利なものです。いつも身近にあるからこそ、ドコモはお客さまのコミュニケーションだけでなく、日常の生活でももっとお役に立てる便利なものにしたいと考えています。

いまドコモが目指すものは、お客さまの生活やビジネスに役立つ「生活ケータイ」。特に、いままでお財布に入れていたお金やカード、定期券などの「機能」を、ケータイに一つにまとめて持ち歩くことができるようになる「おサイフケータイ」の普及に力を入れています。

また、902iSシリーズからは、最近ニーズが高まっている音楽や国際サービスも充実させました。

今後も「こんな機能がほしい」「こんなことができたら便利」というお客さまの視点を大切に、多様化するニーズに応える「便利な商品・サービス」の充実を積極的に図っていきます。

ドコモの多様な音楽サービス

音楽の楽しみ方がますます広がる

ドコモの音楽サービスはラインナップも対応コンテンツも豊富です。パソコン向けミュージックストアからダウンロードした楽曲を転送して楽しめる音楽ミュージックプレーヤー搭載機種も多数ラインナップし、iモードで1曲まるごとダウンロードできる「着うたフル®」、音楽番組配信サービス「ミュージックチャネル™」などケータイ一つで楽しめる音楽サービスがますます充実。お客さまのライフスタイルにあわせて、好きな音楽サービスを組み合わせてお楽しみいただけます。

ミュージックプレーヤー

豊富なミュージックストアからダウンロード

- 長時間連続再生。
- メモリーカード（別売）にお気に入りの音楽を保存して、どこでも楽しめる。
- パソコン向けミュージックストアからのダウンロード楽曲もケータイに転送して楽しめる（国内ケータイ初のWMA*形式対応〈F902iS〉）。

＊Windows Mediaは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。

FOMA F902iS

着うたフル®

フルコーラスの楽曲を高音質で楽しめる

- 対応サイトからお好みの楽曲を選択し、直接ケータイにダウンロードできる。
- ダウンロードした曲の一部を「着うた®」として設定することもできるほか、ジャケット写真などの画像*も一緒に取得することができる。

＊一部のコンテンツでは対応しておりません。

FOMA P902iS

ミュージックチャネル™

長時間・高音質の音楽番組を自動ダウンロード

- FOMAの約10倍の通信スピード（最大3.6Mbps）を生かしたサービス。
- 最長1時間程度の高音質の音楽番組を、深夜に自動ダウンロードでき、通勤や通学時間など好きな時に音楽を楽しめる。

Music Channel　HIGH-SPEED

FOMA N902iX
HIGH-SPEED

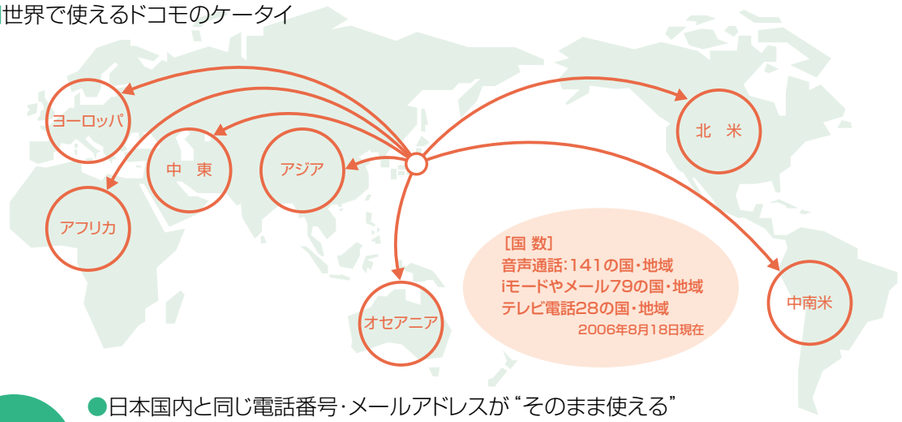
※「着うたフル」「着うた」は、株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。

充実の国際サービス

日本でも海外でも1台で利用可能

海外でも日本と同じようにケータイを利用したいというお客さまのニーズは年々高まり、最近では、自分のケータイを海外に持っていく人も急激に増えています。このようなお客さまのご要望に応えるため、ドコモは日本国内と同じ電話番号・メールアドレスがそのまま使えるサービスをご提供。特に、時差を気にせずに使えるiモードやメールはとても便利と評判で、海外から気に入った風景をカメラで撮って送ったりとさまざまな使い方をしていただいています。これからも、利用シーンが増えるであろう海外でのケータイ利用に対応するため、エリアやサービスのさらなる充実を目指します。

■世界で使えるドコモのケータイ

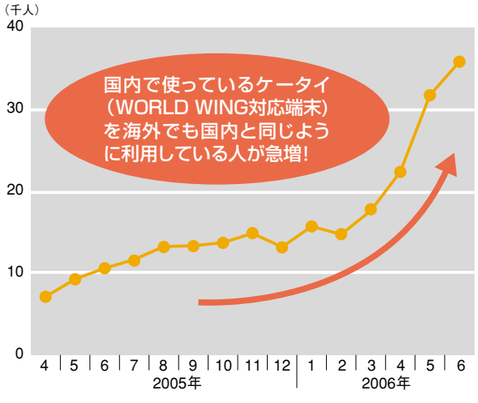


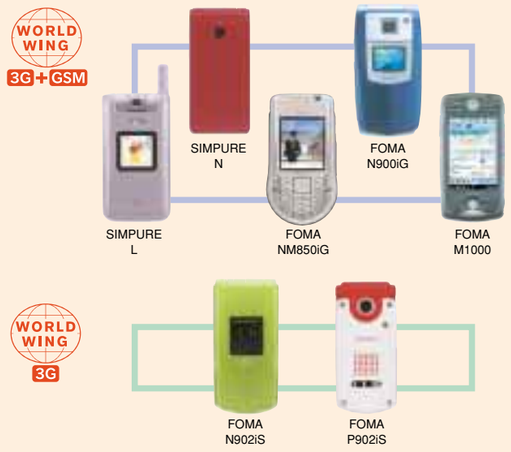
特 徴

- 日本国内と同じ電話番号･メールアドレスが“そのまま使える”
- WORLD WING対応端末なら、日本でも海外でも使える
- 日本語のiモードサイトで、海外にいても日本の情報がリアルタイムで入手できる
- 国際サービスにも国内の無料通信分が使える

※「パケ・ホーダイ」およびFOMAデータプランに含まれる無料通信分は適用対象外となります。　※海外用携帯電話のレンタル料は、無料通信分の適用対象外です。

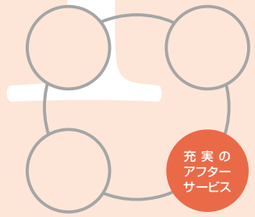
■自分のケータイでのWORLD WINGローミング利用者数





伝えたい。ドコモの魅力

4 もっと長く、おトクにお使いいただくために。アフターサービスで安心サポート



ドコモは端末やサービスの充実はもちろんのこと、アフターサービスにも力を入れています。それは、お客さまが長く、安心してお使いいただくために重要なことだからです。

ドコモでは入会するだけで安心、おトクがグーンとアップする入会金・年会費無料の会員サービス「ドコモプレミアクラブ」をご用意。現在4,000万人(2006年7月末現在)のお客さまにご利用いただいています。

ご入会いただくと、ご利用額に応じてポイントが最大5倍まで獲得でき、最新ケータイの割引などにご利用いただけます。安心サポートとしても、電池パックの無料提供や、トラブル時の購入サポート、無料故障修理サービス期間の延長など、長く安心してお使いいただけるよう配慮しています。また、2006年7月より、安心サポートをさらに強化するために、『ケータイ補償 お届けサービス』の提供も開始いたしました。

ほかにも、グルメや旅行、百貨店など提携企業で会員限定サービスが受けられるなど、日常生活にもうれしいサポートを提供しています。

通常の補償制度のほか、いざというときに安心のサポートや、会員限定サービスを充実させながら、安心でよりおトクなケータイ利用をサポートします。

DoCoMo プレミアクラブ

いざという時の安心。ドコモプレミアクラブならではの安心サポート

ケータイ補償 お届けサービス

水濡れや紛失など、あらゆるトラブルを補償。トラブル時にご連絡いただくことで、1～2日以内にお客さまに直接、同一機種･同一カラーの電話機(リフレッシュ品)をお届けします。

※お申込み必要
※月額料金:500円(税込525円)
※お客さまご負担金:5,000円(税込5,250円)／回

トラブル時購入サポート

ご利用中の電話機が、ご購入から1年以内にトラブル(水濡れ･修理できない損傷･盗難･紛失など)に遭われた場合、同一機種･同一カラーのお買い替えにともなうご購入代金の一部をドコモがサポートします。

電池パック無料サービス*

2年以上同一の電話機を継続してご利用中のお客さまに電池パックをプレゼント。

*一部対象外の機種もございます。

もちろん故障時のサポートもばっちり。

無料故障修理:現在ご利用中の電話機本体が万が一故障した場合でも、ご購入から3年間無料で修理いたします。
修理代金安心サポート:保証対象外の破損･故障時も安心のサポート。修理代金が5,000円(税込5,250円)を超える場合でも、超過分はいただきません。

※ドコモプレミアクラブへの入会には一定のお手続きが必要になります。
各種サービスの詳細は、ドコモのプレミアクラブサイトをご覧ください。http://www.mydocomo.com/web/premiere/

特集Ⅱ

個人投資家向けIRセミナー
― まるごとドコモ体験！ 2006 summer ―

皆さまにドコモを知っていただき、コミュニケーションを通じて信頼関係を築いていきたい――。
私たちはこれからもさまざまな機会を設けて、わかりやすく情報を開示し、
株主・個人投資家の皆さまの期待に応えることができる企業を目指していきます。

ドコモのビジョンと現状を伝えるために

ドコモは、株主・個人投資家の皆さまの信頼と共感を得られる企業を目指し、経営戦略や財務情報などを適時・適切かつ積極的に開示し、経営の透明性向上を目指しています。

また、個人投資家向けIRセミナーを定期的に開催することで、株主・個人投資家の皆さまと直接対話できる機会を増やすとともに、ドコモの今後の成長戦略、現状の市場環境やこれまでの取り組みなどについてトップ自らが説明し、皆さまにドコモの事業・サービスに対する理解を深めていただけるよう努めています。

2006年7月11日、ドコモは「個人投資家向けIRセミナー―まるごとドコモ体験！ 2006 summer―」を赤坂プリンスホテルにて開催。平日夜の開催にもかかわらず、当日は350名を超える個人投資家の皆さまにご出席いただき、大盛況のうちに終了しました。

代表取締役社長 中村とキャスター・エッセイストの福島敦子さんによる対談のほか、ドコモの新商品・サービスを体験できる展示コーナー、全員参加によるお楽しみ抽選会など、まさに“まるごとドコモ体験”していただける機会となりました。

今後も多様なIRセミナーを開催し、わかりやすく、タイムリーな情報を提供することにより、個人投資家の皆さまとのコミュニケーションの充実を図っていきます。

350名超の参加者を前に、ステージ上で行われた中村社長と福島氏の対談。

対談セミナー後には、ドコモダケぬいぐるみなどが当たる、お楽しみ抽選会を開催。リラックスした雰囲気のなかで行われ、当選番号が呼ばれるたびに会場が明るくにぎわいました。

セミナー会場入口に、ドコモの最新ケータイ・サービスを体験していただく展示コーナーを設置。「あんしんサービス＆料金」「おサイフケータイ＆ミュージック」の体験コーナーでは、スタッフの説明に多くの方が熱心に聞き入っていました。

対談 ドコモ ～今後の事業戦略～

代表取締役社長
中村 維夫

キャスター・エッセイスト
福島 敦子氏

IRセミナーのメインである対談では、ケータイクレジットサービスや番号ポータビリティへの取り組み、新たな競争環境における戦略などについて、福島さんの質問に代表取締役社長 中村がスライドを使いながらわかりやすく回答しました。

以下、当日の対談においてトピックスとなった内容を一部ご紹介いたします。

ケータイクレジットサービスへの参入理由

福島：ドコモは新たなビジネスとしてケータイでのクレジット事業に参入されましたが、なぜこの分野へ参入されたのでしょうか？

中村：日本はクレジットカードの利用率がアメリカなどの諸外国と比べて低く、小額決済市場は未開拓ということなどから、まだまだポテンシャルがある大きな市場です。弊社のおサイフケータイもどんどん普及してきており、2006年度末には約1,800万台と弊社の契約者の1／3に達する見込みです。このような背景からクレジット事業への参入を決定しました。実際に2006年4月からサービスを開始した「DCMX」では6月末で、すでに30万人ものお客さまにご契約いただいており、順調に拡大しつつあります。

2006年秋から始まる番号ポータビリティに向けて

福島：2006年秋から導入される番号ポータビリティには、どのように対応されていますか？

中村：一言で言いますと、番号ポータビリティに特効薬はありません。したがって、弊社では「おトクな料金」「安心のネットワーク」「便利な商品・サービス」「充実のアフターサービス」など、ブランドとしての「総合力の強化」に引き続き注力していくことが真の競争力の向上につながると考えています。番号ポータビリティは一過性のものではなく、ずっと続いていく制度です。その意味でも真の「総合力の強化」が問われるのです。

福島：番号ポータビリティには、電話番号が変わらないという利点がある一方で、メールアドレスが変わってしまう、現在利用している携帯電話会社の長期利用割引やポイントサービスが引き継げない、「着うた」などのコンテンツは移すことができないといった、利用する際に気を付けた方がいい点もあるようですね。

中村：メリットもありますが、気を付けていただくことがあるのも確かです。こうした点も含め、お客さまにはよくご理解いただいたうえで、番号ポータビリティをご利用していただきたいと思います。

新たな競争環境におけるドコモの戦略

福島：ソフトバンクがボーダフォンを買収しましたが、このことについてはどのようにお考えですか？

中村：弊社が苦労してきたように、ソフトバンクは第3世代エリアのネットワーク整備にもう少し時間がかかるかもしれません。また、ヤフーとの連携を生かして、インターネットのコンテンツと携帯電話の融合を進めていくと思いますが、弊社でも取り組まなければならない課題と捉えています。ソフトバンクの動きに素早く対応できるようにいろいろな対策を考えています。

当日の対談の模様をご覧いただけるオンデマンド配信、講演要旨と主な質疑応答の内容はドコモのIRサイトにてご紹介しています。
http://www.nttdocomo.co.jp/ir/kojin/

Topics 1

ついに登場したHSDPA。そこから始まるケータイの未来とは

次世代の通信方式として開発されてきたHSDPA（High Speed Downlink Packet Access）が、ついにFOMAとして登場しました。高速化をたどるケータイ。速くなることでケータイはどうなるのでしょうか。

● HSDPAによって実現するケータイの進化

メール、インターネット、写真メール、アプリ、おサイフケータイ……。急速に進むケータイの多機能化はとどまるところを知りません。その進化を陰で支えてきたのが、ドコモの高速データ通信技術です。

movaの通信速度を上回るFOMAは第3世代（3G）のケータイと呼ばれています。

今回サービスを開始したHSDPAは、3Gをベースにデータ受信速度をさらに飛躍的に向上させる技術です。現行のFOMA端末に比べて約10倍の速度となる最大3.6Mbps*でのダウンロードが可能になります。

通信速度が大幅にアップすることで、各種情報サービスがさらに充実することが期待されます。

例えば音楽配信サービス。ダウンロード時間が短縮されるほか、ストリーミング再生もこれまで以上にスムーズになります。また、動画を利用したコミュニケーションも進化します。iモーションなど動画を用いた情報サービスが増加し、大容量、高画質を生かしたコンテンツが登場します。さらにインターネット環境も拡充。フルブラウザを利用することで、インターネットへより快適にアクセスできます。ケータイからでもPC同様のさまざまなコンテンツが楽しめるようになります。

サービス開始当初の対応機種は1機種ですが、今後順次発売される予定です。

限りなく広がるケータイの未来。それを実現するのはHSDPAをはじめとする高速通信技術なのです。

＊将来的には最大約14Mbpsの高速通信への拡張も検討しています。

● HSDPAの特徴・サービス

従来比約10倍！最大
3.6Mbps
ダウンロード

2006年度末人口カバー率
70%へ
主要都市からエリア展開

特別な契約不要パケット料金もFOMAと同じ
パケ・ホーダイも利用可能

HSDPA対応モデル

FOMA N902iX HIGH-SPEED

FOMA M2501 HIGH-SPEED（発売予定）

HSDPAの通信速度は下り（受信）最大3.6Mbps、上り（送信）最大384kbps。従来の約10倍の速度でデータのダウンロードが可能になり、より大きなファイルの受信やリッチなコンテンツの閲覧ができるようになります。

HSDPAサービスを利用できるエリアは、東京23区など主要都市から順次展開し、2006年度末には人口カバー率約70%、2007年度末には90%以上を予定しています。

なお、特別な契約や付加使用料は不要で、FOMAの料金プランで利用できます。また、「パケ・ホーダイ」などのiモード定額サービスもご利用いただけます。

Topics 2

iモードの検索サービスを充実
——一般サイトの検索も可能に

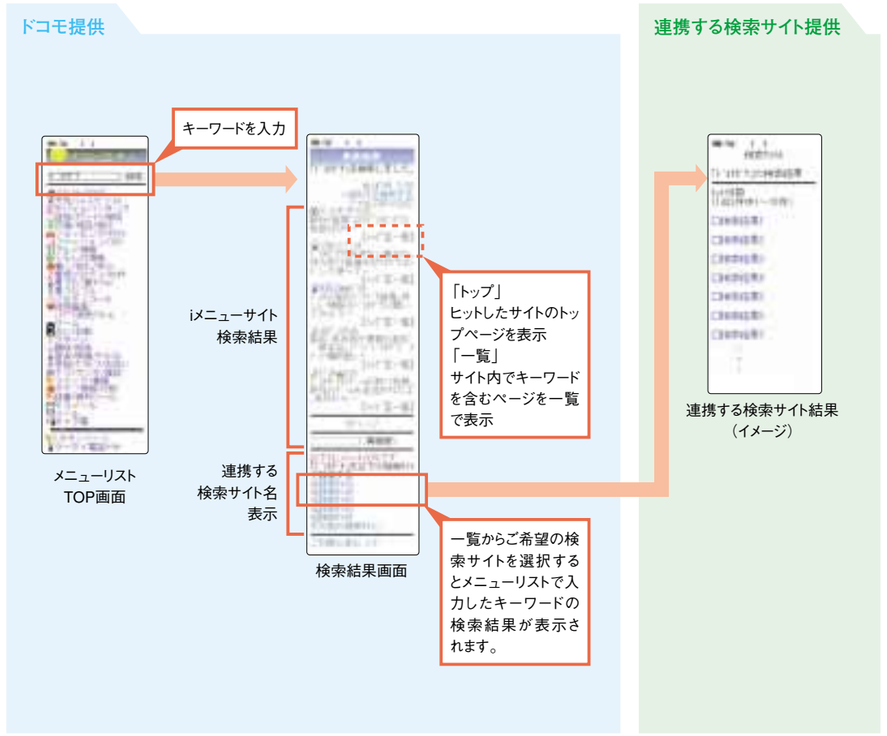
ドコモではこれまで着うた®やゲームなどの特定カテゴリのみを対象とした「かんたん検索」サービスを提供しておりますが、2006年10月（予定）より、お客さまにiモードをより一層便利にご利用いただけるよう*1、すべてのiメニューサイトを対象としたキーワード検索サービス*2の提供を開始いたします。

本サービス提供後は、「iMenu」の「メニューリスト」最上段に設置される検索ボックスにキーワードを入力すると、すべてのiメニューサイトを対象とした検索結果が表示されるようになります。さらに、連携する検索サイト（現在10サイト）名も同時に表示されるので、ご希望の検索サイトをクリックすることにより、最初に入力したキーワードで自動的に一般サイトを検索できます。

この検索サービスは月額料金無料*3で、ご利用にあたり事前の申込みや特別な設定も不要なため、今まで以上にiモードを便利に簡単に利用できるようになります。

＊1 iモード（FOMA・mova）をご契約のお客さまが対象となります。
＊2 検索サービスは英語版「iMenu」には対応していません。
＊3 Webアクセスなどにかかるパケット通信料は有料です。

検索サービスイメージ



※画面はイメージです。実際に提供されるものと異なる場合があります。

連携する検索サイト

R25式モバイル / Infoseek 楽天 / msn* / F-ROUTE / OH! NEW? / Google / CROOZ! / livedoor / Seafly / goo

＊サービス名称は2006年8月末時点のものです。サービス名称は予告なしに変更することがあります。

ドコモならではの特典が満載！ケータイクレジットDCMX

カンタン、便利、そして安心してご利用できるケータイクレジットDCMXは、ドコモならではのおトクな特典が満載！ドコモポイントが貯まるほか、WORLD WINGケータイレンタル無料サービスやDCMXケータイ補償など、おトクなサービスや万が一のときにも安心のサービスが充実しています。

FOMA 902iSシリーズなら、DCMXがプリインストールされています。まずはおサイフケータイをあなたのクレジットカードに、そしておトクな特典を利用しませんか？

特典1 貯まったドコモポイントは、ケータイの機種変更の割引や商品交換に！

DCMXのご利用額に応じてドコモポイントが貯まる、ドコモならではの特典。レストランでのお支払いや、毎月のガス・電気のご利用代金などのお支払い、コンビニなどでのちょっとしたお買い物など便利に利用できるので、こまめにポイントが貯められます。また、ケータイの通話料などで貯めたドコモポイントとも一緒に使えるので、無理せずポイントを増やすことができます。

DCMXご利用で貯まるドコモポイント例

*1 ケータイ料金をDCMXによるクレジット払いに指定してください。
*2 ポイントご利用の際は、所定のお手続きが必要です。

※当面はポイントの蓄積のみとなります。

特典2 ドコモだからできる心強いサービスが充実！

WORLD WINGケータイレンタル無料サービス*1

渡航先の海外通信事業者のネットワークを利用することで、日本国内でお使いの携帯電話番号・メールアドレスが海外でもご利用になれるWORLD WINGケータイを無料でレンタルいただけます。

*1 DCMXでご利用のケータイがFOMAのお客さまに限ります。
*1 渡航先での通信料は携帯電話契約者のご負担となります。

DCMXケータイ補償*2

DCMXでご利用のケータイを、購入後1年以内に紛失・盗難、修理不能になってしまった場合、ドコモショップで新しいケータイをDCMXでお支払いいただくと、購入代金のうち最大1万円を補償します。

*2 同一機種、同一カラーへのお取替に限ります。
*2 所定の手続きが必要となります。

※そのほかにもさまざまな特典をご用意しています。 ※特典利用には条件があります。詳しくはドコモのホームページをご確認ください。

お申込みは下記サイトから。DCMXご入会案内

①iモードからのお申込み
iMenu▶DCMX
②インターネットからのお申込み
http://www.dcmx.jp/
③入会申込書でのお申込み
入会申込書は、DoCoMo インフォメーションセンター*、全国のドコモショップの窓口でお取り寄せいただけます。

*DoCoMo インフォメーションセンターの連絡先は、本誌22ページをご覧ください。

DCMX入会条件
お申込みの前に下記の入会条件をご確認ください。また入会には一定の審査があります。
1.個人名義でお申込みのお客さま
2.満18歳以上（高校生を除く未成年のご契約者は親権者の同意が必要）のお客さま
3.iモードの契約があること
4.その他当社が定める条件を満たすお客さま
※iDのご利用にはFOMAおサイフケータイが必要です。

DCMXの詳細はドコモのホームページをご覧ください。 http://www.dcmx.jp/

カンタン操作が魅力の「iチャネル」契約数が早くも、500万契約を突破！

ドコモのケータイで手軽に最新情報をキャッチできるサービス「iチャネル」。サービスを開始してから順調に契約数を伸ばし、わずか1年弱で500万契約を突破しました。

FOMA 701iシリーズ以降のFOMA端末に搭載されているiチャネルは、iモードに不慣れな方でもカンタンな操作で、すばやく天気やニュースなどの情報をチェックできる利便性を追求。その使いやすさがお客さまに受け入れられ、大変好評をいただいています。

対応機種：DOLCE SL／FOMA 902i・702i・701iシリーズ／MUSIC PORTER X／Music Porter Ⅱ／prosolid Ⅱ／FOMA らくらくホンⅢ

iチャネルの詳細はドコモのホームページをご覧ください。http://www.nttdocomo.co.jp/service/imode/ichannel/

小笠原地域もFOMAの利用が可能に！

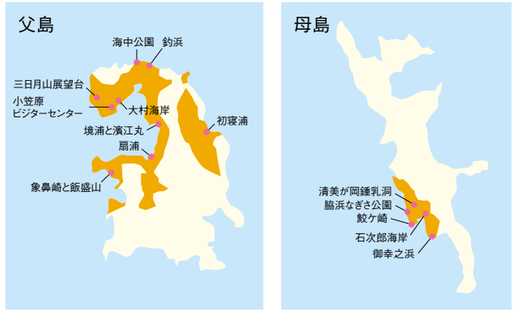
小笠原諸島は東京から約1,000キロメートル南に位置し、大小30余の島々から成り立っています。中心となる父島と母島の人口は約2,500人。その一部において、2006年6月よりFOMAのご利用が可能になりました*。

これまでは、movaの音声通話のみのご利用で、データ通信は使えませんでしたが、FOMAに対応したことにより、iモードやメールのご利用が可能になりました。現在、小笠原地域でご利用できる携帯電話はドコモのケータイのみです。

今後もドコモはお客さまの利便性向上を目指し、地域に密着した通話エリアの拡大を進めていきます。

*FOMAプラスエリア対応機種のみとなります。

■小笠原諸島のFOMAプラスサービスエリア



■2006年6月末時点でのサービスエリア

サービスエリアの詳細はドコモのホームページをご覧ください。
http://www.nttdocomo.co.jp/support/area/

KEY WORD

iチャネル
ニュース、天気、占いなどの最新情報が、月額使用料150円（税込157.5円）で自動的にケータイの待受画面に表示されるサービス。iチャネル対応ボタンを押すだけで、手軽に最新情報も見ることができる。
※ 初回お申込み時のみ、ご加入後1週間は無料でご利用いただけます。
※ 詳細情報を見るには、別途パケット通信料がかかります。

FOMAプラスエリア
FOMAのエリア拡大を図り、movaで使われてきた800MHz帯の電波を利用するFOMAサービスエリアのこと。特に山間部などで拡充が行われている。都市部で増設が進む2GHz帯のFOMAサービスエリアと利用できるサービスに違いはない。ともに急ピッチの増設が進み、2006年秋にはFOMAのサービスエリアはmovaのサービスエリアを上回る予定。

携帯電話は「持つ」から「身につける」へ。世界初の指輪型ハンドセットYubi-Wa®を試作

——ドコモが提案する未来の“ケータイ”

人差し指にはめた小型端末でいつでもどこでも通話が可能

ドコモでは、世界初の指輪型の携帯電話用ハンドセット「Yubi-Wa®（指話）」の試作品を完成、さらに研究を進めています。

Yubi-Wa®は「持つ」というよりも、「身につける」感覚で使用する「ウェアラブルデバイス」をコンセプトに開発されました。ウズラ卵ほどの小さな本体は、文字どおり指輪のように人差し指に装着します。携帯電話本体との間はBluetoothによって無線で接続され、通話をはじめさまざまな操作が可能になっています。

開発者の声

指がケータイ代わりになれば、モバイルのスタイルは激変する

総合研究所
工学博士　**福本雅朗**

Yubi-Wa®の大きな特徴は、指を受話器として使う「骨伝導」技術です。“持つ”ではなく“身につける”というウェアラブルなスタイルが、これからのコミュニケーションをもっと自由にしていくと思います。

骨伝導とUbiButton技術によって指先だけで身軽にコミュニケーション

相手の音声は「骨伝導スピーカー」から振動となって指の骨を伝わり、耳の穴に差し込んだ指先を通して、音として聞こえるようになっています。これによって、周囲への音もれがほとんどなく、騒音のなかでも確実に音声を聞き取ることができます。また、さらなる小型化と消費電力の低減を図ることができれば、端末を文字どおり常時身に着けることが期待できます。

携帯電話本体に対する通話／終話などの操作はボタンではなく、親指と人差し指の指先を触れ合わせるリズムによって命令を送る「UbiButton（ユビボタン）」技術（下記「技術メモ」参照）を搭載しています。指先だけで、いつでもどこでも身軽にコミュニケーションできる。ドコモはそんな新しいモバイルスタイルの未来を切り開いていきます。

ウェアラブルケータイ
Yubi-Wa®（指話）

Yubi-Wa®の使い方イメージ①

（通話）

本体を指に装着し、指先を耳の中に差し込んで使用。骨伝導スピーカーからの振動が指を通して耳に伝わる。

Yubi-Wa®の使い方イメージ②

（発信・着信／終話の操作）

指先が触れるリズムを、内蔵センサーで感知する。Yubi-Wa®を使うと、発信・着信／終話などの操作が可能。

技術メモ

指先のリズムで機器を操作するUbiButton（ユビボタン）技術

Yubi-Wa®にも採用されている「UbiButton」技術は、人差し指と親指の先を「トントン」と軽く触れ合わせるリズムパターンによって、機器に命令を送る技術です。携帯電話だけでなく、テレビの電源やチャンネル操作、ドアの開閉など、さまざまな家電製品や情報機器のリモコン操作にも適用できます。

ビジネスマン必携のモバイル情報端末2機種を法人ユーザ向けに導入

——先進のサーバーソリューションを提供

Windows Mobile® OSを搭載した端末「hTc Z」の提供を開始

ドコモは、法人ユーザ向けにHigh Tech Computer Corporation（本社：台湾）のモバイル情報端末「hTc Z」の提供を開始いたしました。

hTc Z端末のおもな特徴は次のとおりです。

- Windows Mobile 5.0日本語版をOSとして搭載
- Microsoft Word、Microsoft Excel®のファイル閲覧・編集機能、Microsoft PowerPoint®、PDFのファイル閲覧機能を搭載し、電子メールの添付ファイルの閲覧・編集も可能
- W-CDMA方式とGSM/GPRS方式のデュアル端末であり、海外でも通話やデータ通信の利用可能

メールやスケジューラなどの新着情報をサーバから端末へリアルタイムで通知ができ、さらに、hTc Z端末でスケジュールを変更しても、メンバー間での情報共有が即時に可能です。

hTc Zの導入により、法人ユーザのモバイルソリューションのニーズにお応えできるものと期待しております。

操作にはタッチパネルおよび、スライド式キーボードを使用しているため容易に文章入力が可能。

Windows Mobile® OS端末「hTc Z」

※「Windows Mobile®」「Microsoft Excel®」「Microsoft PowerPoint®」は、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における商標または登録商標です。

hTc Z端末の詳細は、ドコモの法人向けサイト「ドコモビジネスオンライン」をご覧ください。http://www.docomo.biz/html/product/htcz/

各種グループウェアとの連携で真価を発揮する情報端末「BlackBerry®」

ドコモは、Research In Motion社（RIM社、本社：カナダ）のモバイル情報端末「BlackBerry®」を、2006年秋から法人ユーザ向けに提供する予定です。

BlackBerry®端末は、セキュリティを確保した環境での電子メールの送受信やスケジューラの確認、業務支援などのシステムソリューションの利用がいつでもどこでも可能です。

また、BlackBerry®端末はW-CDMA方式とGSM/GPRS方式のデュアル端末であり、国内外を問わず音声通話やデータ通信が利用可能です。

「BlackBerry®」はすでに欧米のビジネスマンの間で必携のモバイル端末となっており、日本でも先進のモバイルソリューションツールとして注目を集めそうです。

※「BlackBerry®」はResearch In Motion Limitedの登録商標です。

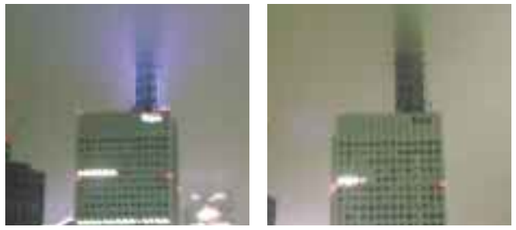
地球温暖化防止に向けた取り組み

ドコモ「あんしん」ミッション
みんなが、安心を、携帯できる世の中へ。

ブラックイルミネーション2006に参加

環境省は、温暖化防止活動の一環として「消灯＝スイッチ・オフ」を訴える「ライトダウンキャンペーン」を実施しています。夏至の日の直前の日曜日6月18日の夜を「ブラックイルミネーション2006」と題し、20～22時の2時間、東京タワーをはじめとするライトアップ施設の電気を一斉に消すことを広く呼びかけるキャンペーンです。

当日は、全国で約4万箇所の施設が参加しました。ドコモでは、代々木ビル・品川ビル・横浜メディアタワーなど、全7施設でライトダウンを実施しました。

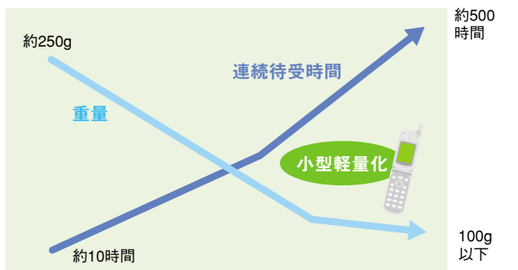


ライトダウンを実施した横浜メディアタワー（左：実施前、右：実施中）

携帯電話の省電力化

ドコモでは、携帯電話の機能充実とあわせて、一層の小型化・軽量化を進めてきました。高機能化を担う大容量のメモリにおいて部品点数を削減するとともに、待ち受け時の通信方法の改良などによる携帯電話全体の省電力化にも取り組んでいます。

■携帯電話の重さと連続待ち受け時間の推移



地球にやさしいエコケータイ

ドコモでは、世界で初めてケナフ繊維強化バイオプラスチックを使用したエコケータイ、FOMA N701iECOを発売しました。とうもろこしを原料とするポリ乳酸に、補強材としてケナフ繊維を強化。ケナフは栽培時のCO_2吸収量が高く、また、プラスチック製造時のCO_2排出量を従来製品比の約半分に抑えることが可能になります。さらに、「エコケータイで地球を守ろうキャンペーン」として、FOMA N701iECOをご購入されたお客さまの2006年12月分までの請求額の1%に相当する額で、自然環境保護活動の充実も図ります。

ケナフ繊維強化バイオプラスチックを使用したFOMA N701iECO

通信設備における温暖化防止対策

通信設備などの建設にあたっては、自然エネルギーの利用促進やコージェネレーションシステム（CGS）*の導入を進めています。こうした省エネルギー設備の導入などにより、携帯電話基地局1箇所当たりの電力使用量は、前年度比14%削減できました。

＊発電時に発生する熱を、冷暖房や給湯、蒸気として有効利用する省エネルギーシステム。

温暖化防止活動、チーム・マイナス6%に参加

オフィスでは、クールビス、ウォームビズの導入や休み時間中の消灯の推進などによる省エネルギー活動はもとより、環境に配慮した製品やサービス提供による事業活動の面からも温暖化防止に取り組んでいきます。

みんなで止めよう温暖化
チーム・マイナス6%

チーム・マイナス6%のロゴマーク

iモード版ドコモエコサイトはこちら。
http://i.nttdocomo.co.jp/f/eco/

より使いやすく、よりやさしいケータイを。コミュニケーション社会の実現に貢献

ドコモ「あんしん」ミッション
みんなが、安心を、携帯できる世の中へ。

FOMA らくらくホンIIIを発売

2006年9月、ドコモでは「あんしん」「かんたん」「おまかせ」のコンセプトのもと、電話のかけやすさ、聞き取りやすさ、文字の読みやすさなどとともに、ユニバーサルデザインにも配慮した、らくらくホンシリーズ、FOMA らくらくホンIIIを発売しました。

2000年からドコモでは、携帯電話やメールを使ってみたいと思っているシニアの方のために、関東甲信越地域のドコモショップで「電話教室」を開催。実際にFOMA らくらくホンIIIもご体験いただけます。

※詳しくは各ドコモショップにお問い合わせください。

〈FOMA らくらくホンIIIの主な特長〉

- 文字が大きくニュースも読みやすいiチャネル*対応
- ワンタッチアラームと連動した、自動電話発信
- 周囲の明るさに応じた自動明るさ調整機能を搭載
- 周囲の騒音レベルを感知し、自動的に「はっきりボイス」を適用
- 小さな文字も見やすい「拡大鏡」対応

＊iチャネルの詳細は、14ページの「DoCoMo Report」をご覧ください。

FOMA らくらくホンIII

骨伝導レシーバマイクを開発

2006年7月、ドコモでは携帯電話に直接つなぐことで受話器の役目を果たす、骨伝導レシーバマイクSound Leaf（サウンドリーフ）を開発しました。音の振動を骨（頭部）から聴覚神経に伝える技術により、騒音場所での通話や聴覚の不自由な方々にも効果的なコミュニケーションツールとしてご利用いただけます。

骨伝導レシーバマイク使用イメージ

子どもを守る安心ケータイ

ドコモでは、「子どもへの配慮と保護」をコンセプトにした、キッズケータイFOMA SA800iを2006年3月から発売しています。子どもが防犯ブザーを鳴らすと、端末に登録された保護者の携帯電話へ緊急通知される「防犯ブザー連動機能」、子どもの居場所が確認できる「イマドコサーチ」サービスなど、保護者の安心感はもちろんのこと、子どもの安全をサポートする豊富な機能が搭載されており、皆さまから大変ご好評をいただいております。

キッズケータイ SA800i

CSR報告書2006の発行

今号では、「ドコモグループ」としてCSR報告書を発行するとともに、ドコモがCSRの重点課題として掲げる、

- 災害・安全対策
- 社会問題への対応
- ユニバーサルデザインの推進
- 地球環境保全への取り組み

について、CSRの専門家の方をお招きして、「ドコモグループに期待するCSRとは」をテーマにご意見をいただきました。特集では、そのご意見に対する取り組みを紹介しています。

冊子をご希望の方は、下記サイトからお申込みいただけます。

http://www.nttdocomo.co.jp/corporate/csr/

NTTドコモグループ CSR報告書2006

ケータイマナー、気を付けていますか？

ケータイを利用するときには、周囲へ迷惑をかけない心配りが大切です。

歩きながらケータイで通話やメールをしていたため、周囲の人にぶつかってしまったことはありませんか？通話やメールに夢中になっていると、知らないうちに周りの状況を把握できなくなってしまうものです。

ケータイを利用しているときは、歩行中や車の運転中はもちろん、いつでも周囲の状況に配慮し、マナーを守るようにしましょう。

自動車運転中では…

普段なにげなく使っている便利なケータイ。しかし、自動車を運転している時の利用は、大きな事故につながりかねないため、注意が必要です。「あっ、メールがきた」と、慌ててケータイに手を伸ばして、前の車に追突、なんてことにもなりかねません。

2004年11月には道路交通法の改正により、自動車運転中のケータイ利用が罰せられるようになりました*1。

運転中にケータイを利用する必要があるときや、ハンズフリーにして通話するときも、一旦車を停めて安全を確保してからケータイをご利用ください。

ここでオススメしたいのが、カンタン・便利な公共モード（ドライブモード）*2です。携帯電話の車マークのボタンを押して、公共モード（ドライブモード）を設定すると、電話の相手が運転中もしくは電話の利用を控える必要である旨の音声ガイダンスが流れるので、運転中で電話に出られない時でも安心です。運転時は、この公共モードを設定し、安全・快適なドライブを心掛けましょう。

＊1 道路交通法が改正され、運転中の携帯電話等の使用に、罰則（5万円以下の罰金）が科せられます。
＊2 公共モード（ドライブモード）設定中に着信があった場合には、着信履歴が残ります。

公共モード　公共モード（ドライブモード）

運転中や携帯電話の利用を控えたい公共の場所などで電話がかかってきた場合、発信者に音声ガイダンスで応答するサービスです。

音声ガイダンスの内容――

「ただいま運転中もしくは携帯電話の利用を控えなければならない場所にいるため、電話に出られません。のちほどおかけ直しください。」

設定方法（開始・停止）

携帯電話の車マークのボタンを長押ししてください。

車マークのボタン

※SIMPURE Lでは、設定できません。
※上記のボタンが搭載されていない場合、操作方法は端末によって異なりますので、詳しくは取扱説明書をご覧ください。

街中では…

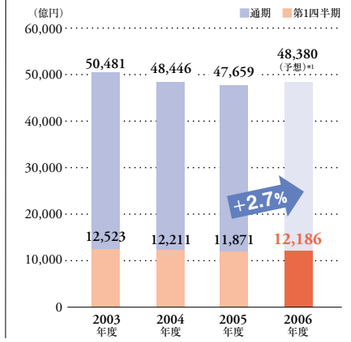
街中で自転車に乗りながら、また、歩きながら通話やメールをすると、周囲への迷惑になるとともに、ときに危険をともないますので、安全な場所に移動してからケータイを利用するようにしましょう。

Info. 財務インフォメーション 2006年度第1四半期決算のご報告

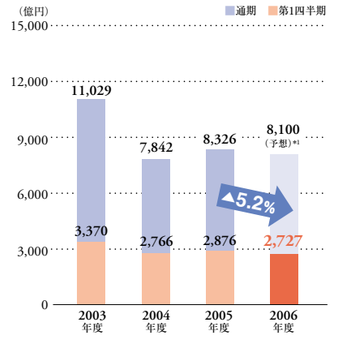
● 連結決算の主なポイント

2006年度第1四半期決算における営業収益（売上高）は1兆2,186億円と前年同期比で増収となりました。また、営業利益は2,727億円となり、今期の業績予想に対する進捗率は33.7%と堅調に推移しております。

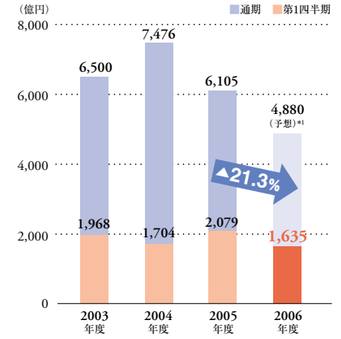
［営業収益（売上高）］



［営業利益］



［四半期（当期）純利益］



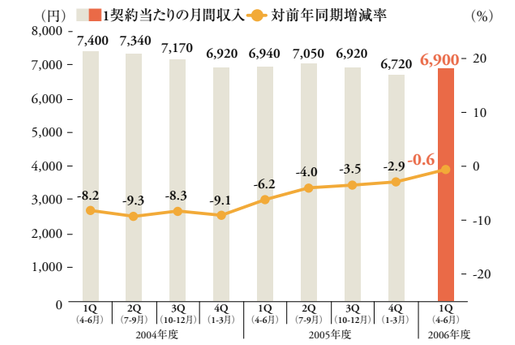
● 連結損益計算書（要約）

（億円）

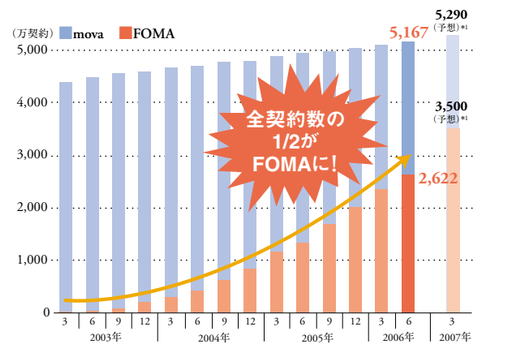
区　分	2005年度 第1四半期 (2005/4/1～2005/6/30)	2006年度 第1四半期 (2006/4/1～2006/6/30)	2006年度 予想*1 (2006/4/1～2007/3/31)
営業収益（売上高）	11,871	12,186	48,380
営業利益	2,876	2,727	8,100
税引前利益	3,534	2,744	8,150
四半期（当期）純利益	2,079	1,635	4,880

● 連結オペレーション実績

［1契約当たりの月間収入（ARPU*2）］



［携帯電話契約数］（2006年6月末）



＊1 2006年度の予想数値は、2006年4月28日現在のものです。
＊2 ARPUとは、契約者1人当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るために使われます。ARPUは無線通信サービス収入のうち各サービスの提供により得られる収入（毎月発生する基本料、通話料／通信料）を、当該サービスの稼動契約数で割って算出されます。従ってARPUの算定からは各月の平均的利用状況を表さない契約事務手数料などは除いています。こうして得られたARPUは各月のお客さまの平均的な利用状況を把握するうえで有用な情報を提供するものであると考えています。ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しております。
※国際サービス収入の増加傾向に鑑み、2005年度より、ARPU項目について国際関連収入を含めて記載しております。
※総合ARPU(FOMA+mova)＝音声ARPU(FOMA+mova)+パケットARPU(FOMA+mova)
・音声ARPU(FOMA+mova)：音声ARPU(FOMA+mova)関連収入（基本料、通話料）÷稼動契約数(FOMA+mova)
・パケットARPU(FOMA+mova)：｛パケットARPU(FOMA)関連収入（基本料、通信料）+iモードARPU(mova)関連収入（基本料、通信料）｝÷稼動契約数(FOMA+mova)
・iモードARPU(FOMA+mova)：iモードARPU(FOMA+mova)関連収入（基本料、通信料）÷稼動契約数(FOMA+mova)
※ARPU(FOMA+mova)算出時の稼動契約数は以下の通り。
・四半期：当四半期の「各月稼動契約数」*の合計　・通期：当年度の「各月稼動契約数」*の合計　＊「各月稼動契約数」：（前当該月末契約数＋当該月末契約数）÷2

01

第15回定時株主総会開催のご報告

企業価値の向上に努める、ドコモの経営戦略をご説明

2006年6月20日、第15回定時株主総会を開催し、過去最多となる2,400名を超える株主さまにご出席していただきました。代表取締役社長 中村は、「コアビジネスの更なる強化」「新たなる収入源の創出」「コスト削減への取り組み」を3本柱に事業運営し、企業価値向上に努めることを具体的にご説明しました。

また、併設したコミュニケーションラウンジにおいて、最新のケータイ端末やサービスを紹介した展示コーナーを設置したほか、ケータイの操作をわかりやすく説明するケータイ教室を開催し、多数の株主さまにご参加をいただきました。

総会模様①

総会模様②

第15回定時株主総会の模様は、ドコモのIRサイト（下記 パソコン版）からオンデマンド配信でご覧いただけます。

02

「アニュアルレポート2006」発行のお知らせ

株主・投資家の皆さまへ、ドコモの1年間の事業活動をご報告

2006年8月、株主・投資家の皆さまに向けて「アニュアルレポート2006」を発行しました。

番号ポータビリティの導入など事業環境が変化していくなか、ドコモが持続的な成長を果たしていくための戦略の柱となる取り組みについて、その戦略の全体像をわかりやすくご説明しています。

また、研究開発・CSR活動など、ドコモの競争力を向上させるさまざまな取り組みをご紹介し、「生活やビジネスのあらゆるシーンで役立つケータイの実現」をキーワードに、携帯電話サービスのさらなる進化を目指すドコモの姿をご理解いただける1冊です。

「アニュアルレポート2006」のイメージ

「アニュアルレポート2006」の冊子の送付をご希望の方は、ドコモのIRサイト（下記 パソコン版）からお申込みいただけます（無料）。

ドコモのIRサイト（投資家情報）

社長メッセージや経営戦略、決算情報、IR関連資料、最新機種の発表会資料など、株主・投資家さま向けの情報を掲載したIRサイトです。

■パソコン版
http://www.nttdocomo.co.jp/ir/

第15回定時株主総会の模様をご覧になるとき

「アニュアルレポート2006」の冊子の送付をお申込みのとき

■iモード版
Menu▶お知らせ
▶企業・IR情報▶IR情報
http://i.nttdocomo.co.jp/ir/
＊海外からのアクセスの場合は有料となります。

iモードパケット通信料無料！*

会社概要（2006年3月31日現在）

社名	株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ NTT DoCoMo, Inc.
本社所在地	〒100-6150 東京都千代田区永田町2-11-1 山王パークタワー 電話（03）5156-1111（大代表）
設立	1991年8月
資本金	9,496億7,950万円
従業員数	6,013名（当社グループ 21,646名）
主な事業内容	当社グループは、携帯電話事業、PHS事業、その他事業を主な事業としています。

※2005年度第1四半期から、「クイックキャスト」事業については「その他事業」へ、国際事業については「その他事業」から「携帯電話事業」へ、それぞれ変更しております。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
期末配当支払株主確定日	毎年3月31日
中間配当支払株主確定日	毎年9月30日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
公告方法	電子公告 公告掲載URL（当社ホームページ） 〈http://www.nttdocomo.co.jp/〉

※不測の事態により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

事業等のリスク

本資料に記載されている、将来に関する記述を含む歴史的事実以外のすべての記述は、当社グループが現在入手している情報に基づく、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、予想を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いています。これらの記述ないし事実または前提（仮定）は、客観的には不正確であったり将来実現しない可能性があります。その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては以下の事項があり、これらはいずれも当社グループの事業、業績または財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意下さい。

・携帯電話の番号ポータビリティの導入、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争の激化が予想されるなか、通信業界における他の事業者及び他の技術との競争に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数及びARPU（1契約当たり月間平均収入）の水準が抑制されたり、コストが増大する可能性があること
・当社グループが新たに導入・提案するサービス・利用形態が十分に展開できない場合、当社グループの成長が制約される可能性があること
・種々の法令・規制・制度の導入や変更または当社グループへの適用により悪影響が発生し得ること
・当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足の継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること
・第三世代移動通信システムに使用している当社のW-CDMA技術やモバイルマルチメディアサービスの海外事業者への導入を促進し、当社グループの国際サービス提供能力を構築し発展させることができる保証がないこと
・当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業分野への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと
・当社グループの携帯電話端末に決済機能を含む様々な機能が搭載され、当社グループ外の多数の事業者のサービスが携帯電話端末上で提供される中で、端末の故障・欠陥・紛失等や他の事業者のサービスの不完全性等に起因して問題が発生し得ること
・当社グループの提供する製品・サービスの不適切な使用により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること
・当社グループ又は業務委託先における顧客情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
・当社グループが事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品又はサービスの提供ができなくなる可能性があること、また、当社グループが他者の知的財産権等の権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があること
・当社グループの提供するネットワークやシステムに関連して、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク等のシステム障害や当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
・無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることがあり得ること
・当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること

株式事務のお問い合わせ

株券の名義書換、住所変更、配当金のお受け取りなどのお手続きは三菱UFJ信託銀行本店または支店の窓口で承ります。

三菱UFJ信託銀行株式会社　証券代行部
〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号

0120-232-711
オペレータ対応　受付時間　平日のみ／午前9：00～午後5：00

0120-244-479
各種お手続き用紙のご請求（音声自動応答）　24時間受付

http://www.tr.mufg.jp/daikou/

総合お問い合わせ先／各種ご注文受付〈DoCoMo インフォメーションセンター〉

ドコモの携帯電話、PHSからの場合
（局番なし）151（無料）
※一般電話などからは、ご利用になれません。

一般電話などからの場合　0120-800-000
※携帯電話、PHSからもご利用になれます。　受付時間　午前9:00～午後8:00
※番号をよくお確かめのうえ、おかけください。

編集後記

梅雨明け後は外に出るだけで汗が吹き出るような猛暑になり、秋が待ち遠しいこの頃です。弊社は秋の番号ポータビリティ開始に向けて、競争力を高めるためにさまざまな取り組みを実施してきました。その取り組み内容を本号の特集としておりますので、ぜひご覧ください。（M）

A4サイズの「ドコモ通信」を発行してから1年になりますが、誌面が大きくなって文字や写真が読みやすくなったなどのご意見をいただき、冊子作りの励みになっています。今後も内容を充実させていきたいと思っていますので、応援よろしくお願いします。（A）

[お詫びと訂正]ドコモ通信夏号Vol.29のP1に掲載されている内容に誤りがございましたので、お詫びいたしますとともに訂正させていただきます。
（誤）三井住友クレジットカード社（正）三井住友カード社

DoCoMo ドコモ コマーシャル ニュース

Commercial News

今回の料金CMでは、どっちがCMをするかの権利を賭け、
加藤あいさんとドコモダケが本格的に対決!
その撮影秘話を一部ご紹介します。

ファミリー割引「ビーチフラッグ」篇

見た目以上に難易度の高いダイブですが、あいさんの見事な演技に、スタッフ一同から歓声と大拍手が起こりました。負けじとドコモダケも奮闘。その競り合う姿はもちろんCGではありません。

ファミリー割引「卓球」篇

人並み外れた集中力と飲み込みの早さで、練習後、素人には見えないほどに上達したあいさん。本番では、もちろんドコモダケも大健闘! このドコモダケ、実はスタッフが操り、必死にラケットを振っているのです。

パケ・ホーダイ「綱引き」篇

相手であるドコモダケ役には、スタッフが綱を引っ張って操作しています。そのため、あいさんのよりリアルな目線と力の入れ具合が表現されているのです。勝負後、笑顔でドコモダケを抱きかかえるあいさん。本当に仲良しです。

ドコモのCMやこぼれ話は、こちらからご覧いただけます。 http://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ad/

もっと知りたい! ドコモダケ情報

ドコモダケファミリーのひみつ

皆さまにすっかりおなじみのドコモダケファミリー。なごみキャラとして、いつも一緒の家族はとっても仲良し!
そんなドコモダケファミリーのひみつを一部ご紹介します。

①性格 ②好きなこと ③苦手なもの

ドコモ通信に関するお問い合わせ

「ドコモ通信」に関するご意見やご要望は、こちらからお問い合わせいただけます。
http://www.nttdocomo.co.jp/ir/

※「ドコモ通信」に対する皆さまのご意見を承り、今後の参考とさせていただきます。
※お問い合わせいただきました内容によっては、ご回答できない場合もございます。何卒ご了承ください。

株式会社NTTドコモ

R100 古紙配合率100%再生紙を使用
PRINTED WITH SOY INK